

**STRATEGI PEMASARAN KUBIS DI KABUPATEN JEMBER
(STUDI KASUS DI KECAMATAN WULUHAN)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana S1



**MUHAMMAD KHOIRUL ANAM
NIM . 201569070004**

**PROGAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN
2019**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : STRATEGI PEMASARAN KUBIS DI KABUPATEN JEMBER
(STUDI KASUS DI KECAMATAN WULUHAN)

Disusun oleh : MUHAMMAD KHOIRUL ANAM

NIM : 201569070004

Fakultas : Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Telah diperiksa dan disetujui
Pasuruan, 29 juli 2019

Menyetujui,
Dosen Pembimbing

(Teguh Sarwoaji, SP.,MMA.)

NIK.0690202002



TANDA PENGESAHAN

TELAH DIPERTAHANKAN DI DEPAN MAJELIS PENGUJI SKRIPSI, FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN, PADA :

HARI : RABU

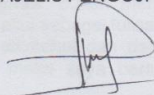
TANGGAL : 29 Juli 2019

JAM : 08.00

JUDUL : STRATEGI PEMASARAN KUBIS DI KABUPATEN JEMBER
(STUDI KASUS DI KECAMATAN WULUHAN)

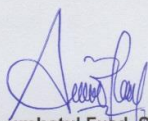
DINYATAN LULUS

MAJELIS PENGUJI



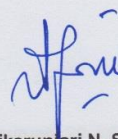
(Teguh Sarwo Aji, SP., MMA)

NIK.0690202002



(Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr)

NIK.0691109023



(Rr. Srikarunari N, SP., MMA)

NIK.0691408033

MENGESAHKAN,

Dekan Fakultas Pertanian,



(Teguh Sarwo Aji, SP., MMA)
NIK.0690202002

Kaprodi Agribisnis,



(Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr.)
NIK.0691109023

HALAMAN KEASLIAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MUHAMMAD KHOIRUL ANAM
NIM : 201569070004
Fakultas : Pertanian
Program Studi : Agribisnis
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN KUBIS DI KABUPATEN JEMBER
(STUDI KASUS DI KECAMATAN WULUHAN)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis benar – benar merupakan hasil karya sendiri, bukan merupakan pengambilan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.

Apabila dikemudian hari diketahui dan dapat dibuktikan bahwa skripsi saya merupakan hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Pasuruan, 29 Juli 2019




MUHAMMAD KHOIRUL ANAM

MOTTO

UTAMAKAN NURANI DIRI SENDIRI
SEMUA HASIL PASTI SELESAI

PERSEMBAHAN

Spesial buat seseorang !!

Buat seseorang yang masih menjadi rahasia illahi, yang pernah singgah (Octien Larasati) ataupun yang belum sempat berjumpa, terimakasih untuk semuanya yang pernah tercurah untukku. Untuk seseorang di relung hati percayalah bahwa hanya ada satu namamu yang selalu kusebut-sebut dalam benih-benih doaku, semoga keyakinan dan takdir ini terwujud, insyallah jodohnya kita bertemu atas ridho dan izin Allah S.W.T

Untuk ribuan tujuan yang harus dicapai, untuk jutaan impian yang akan dikejar, untuk sebuah pengharapan, agar hidup jauh lebih bermakna, hidup tanpa mimpi ibarat arus sungai. Mengalir tanpa tujuan. Teruslah belajar, berusaha, dan berdoa untuk menggapainya.

Jatuh berdiri lagi. Kalah mencoba lagi. Gagal Bangkit lagi.

Never give up!

Sampai Allah SWT berkata “waktunya pulang”

Hanya sebuah karya kecil dan untaian kata-kata ini yang dapat kupersembahkan kepada kalian semua,, Terimakasih beribu terimakasih kuucapkan..

Atas segala kekhilafan salah dan kekuranganku,
kurendahkan hati serta diri menjabat tangan meminta beribu-ribu kata maaf tercurah.

Skripsi ini kupersembahkan.

ABSTRACT

Muhammad Khoirul Anam, 201569070004, Cabbage Marketing Strategy in Jember Regency (Case Study in Wuluhan District Under Teguh Sarwo Aji's Guidance, SP., MMA)

ABSTRACT

This study aims to identify internal factors that are (strengths and weaknesses) and external factors that become (opportunities and threats) in cabbage marketing in Krajan hamlet, analyzing the marketing strategies that affect the marketing of cabbage in Krajan hamlet. The basic method of this study uses descriptive analytics. The research method was carried out by purposive (intentional), namely Krajan Hamlet, Ampel Village, Wuluhan District, Jember Regency. The type of data used in this study are primary data and secondary data. Data analysis methods used are 1) IFE and EFE Matrix Analysis, IFE matrix is used to identify internal environmental factors and classify them into strengths and weaknesses through weighting, while the EFE matrix is used to identify external environmental factors and classify them as opportunities and threats through weighting. 2) IE Matrix Analysis is used to see the right strategies to be applied. 3) The SWOT matrix is used to develop cabbage marketing strategies. The results showed that the internal factors that became the power of the Krajan Hamlet, Ampel Village, Wuluhan District, Jember Regency were the potential of natural resources owned, direct harvested cabbage, had a light green color, service to consumers was good, community care was still high and increased income. the factors that were the weaknesses of the Krajan Hamlet, Ampel Village, Wuluhan District, Jember Regency were the direct harvests taken by collectors / contractors, the human resources were still low and financial records were still not neat. the factors that became the opportunity for the supply of cabbage in Krajan Hamlet, Ampel Village, Wuluhan District, Jember Regency were the government's desire to advance cabbage farmers, the existence of high consumer interest, the vast area of cabbage marketing. the factors that threaten the marketing of cabbage are the uncertain income of the community, many games of market prices, the government lacks attention in developing cabbage and the weather is less friendly.

Keywords: Cabbage Marketing Strategy

ABSTRAK

Muhammad Khoirul Anam, 201569070004, Strategi Pemasaran Kubis Di Kabupaten Jember (Studi Kasus Di Kecamatan Wuluhan Dibawah Bimbingan Teguh Sarwo Aji, SP.,MMA)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal yang menjadi (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal yang menjadi (peluang dan ancaman) dalam pemasaran kubis di dusun krajan, menganalisa strategi pemasaran yang mempengaruhi pemasaran kubis di dusun krajan. Metode dasar penelitian ini menggunakan deskriptif analitis. Metode penelitian dilakukan secara purposive (sengaja) yaitu Dusun Krajan, Desa Ampel, Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan adalah 1) Analisis Matrik IFE dan EFE, matrik IFE digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan internal dan menggolongkannya menjadi kekuatan dan kelemahan melalui pembobotan, sedangkan matrik EFE digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan eksternal dan menggolongkannya menjadi peluang dan ancaman melalui pembobotan. 2) Analisis Matrik IE digunakan untuk melihat strategi yang tepat untuk diterapkan. 3) Matrik SWOT digunakan untuk menyusun strategi pemasaran kubis. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan pemasaran kubis Dusun Krajan, Desa Ampel, Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember adalah potensi SDA yang dimiliki, kubis panen langsung disawah, memiliki warna hijau muda, pelayanan ke konsumen sudah baik, kepedulian masyarakat yang masih tinggi dan peningkatan pendapatan. faktor-faktor yang menjadi kelemahan pemasaran kubis Dusun Krajan, Desa Ampel, Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember adalah panen langsung diambil pengepul/pemborong, SDM masih rendah dan pencatatan keuangan yang masih belum rapi. faktor-faktor yang menjadi peluang pemasaran kubis Dusun Krajan, Desa Ampel, Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember adalah keinginan pemerintah dalam memajukan petani kubis, adanya minat konsumen cukup tinggi, daerah pemasaran kubis yang sangat luas. faktor-faktor yang menjadi ancaman pemasaran kubis adalah pendapatan masyarakat yang tidak menentu, banyak permainan harga pasar, pemerintah kurang perhatian dalam mengembangkan kubis dan cuaca kurang bersahabat.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran Kubis

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT, berkat rahmat dan karunia-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul “**STRATEGI PEMASARAN KUBIS DI KABUPATEN JEMBER (STUDI KASUS DI KECAMATAN WULUHAN)**”. Penyusunan skripsi ini merupakan merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Pertanian.

Sehubungan dengan itu penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besar kepada :

1. Al- Mukarrom KH. Sholeh Bahruddin, selaku pengasuh Yayasan Darut Taqwa yang telah memberikan tempat penulis untuk menimba ilmu.
2. Bapak Drs. Saifullah, MHi, selaku Rektor Universitas Yudharta Pasuruan.
3. Bapak Teguh Sarwo Aji, SP.,MMA, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Yudharta Pasuruan dan dosen pembimbing skripsi yang telah mengarahkan serta memberikan bimbingan kepada penulis.
4. Ibu Idah lumhatul Fuad, SP.,M.Agr, selaku Ketua program studi Agribisnis Universitas Yudharta Pasuruan.
5. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah memberikan kasih sayang, dorongan yang kuat, kebijaksanaan dan do'a serta dukungan baik moral maupun materi.
6. Teman-teman Agribisnis yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
BAB II. KAJIAN PUSTAKA	5
2.1 Klasifikasi kubis	5
2.2 Pemasaran	8
2.3 Arti Penting Strategi	9
2.4 Strategi Pemasaran	9
2.5 Perumusan Strategi	10
2.6 Kerangka Pemikiran	14
2.7 Penelitian Terdahulu	16
BAB III. METODE PENELITIAN	22
3.1 Rancangan Penelitian	22
3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian	22
3.3 Fokus Penelitian	22
3.4 Pengambilan Sampel	24
3.5 Jenis dan Sumber Data	24
3.6 Teknik Pengumpulan Data	25
3.7 Metode Pengolahan Data dan Analisis Data	26
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	30
4.1 Kondisi Umum Daerah Penelitian.....	30
4.2 Identitas Responden	34
4.3 Analisis Lingkungan Internal	35
4.4 Analisis Faktor Eksternal	36

4.5 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal	39
4.6 Tahap Masukan Input (Input Stage)	52
4.7 Tahap Pencocokan (Mavthing Stage)	56
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	61
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN – LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Keterangan	Hal
1	Matrik SWOT	29
2	Luas Wilayah Menurut Penggunaan	31
3	Keadaan penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Tahun 2015	32
4	Jumlah penduduk menurut umur tahun 2015	32
5	Data penduduk menurut tingkat pendidikan	33
6	Daftar Sumber Daya Manusia di Desa Ampel	33
7	Identitas Responden Pedagang Kubis	34
8	Identifikasi kekuatan dan kelemahan	39
9	Identifikasi Peluang dan Ancaman	46
10	Matriks IFE (Internal Faktor Evaluation)	53
11	Matrik EFE (Enternal Faktor Evaluation)	55
12	Matrik SWOT	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

Keterangan

Hal